**SEÑOR PRESIDENTE.-** Se pasa a considerar el punto siguiente del Orden del Día: "Consorcios de exportación. Se dictan normas para su constitución y funcionamiento. Proyecto de ley con exposición de motivos presentado por el señor Senador Ruperto Long. Carpeta N° 185/2005. Distribuido N° 182/2005".

Sobre este tema tengo datos de que a nivel del Ministerio de Economía y Finanzas los servicios ya han informado, pero nada ha llegado a esta Comisión.

Con respecto al Ministerio de Industria, Energía y Minería, no tengo información.

**SEÑORA DALMAS.-** Con el afán de estudiar el proyecto de ley -pues me interesó muchísimo-, me informé a nivel del Ministerio de Economía y Finanzas y, por lo que se me dijo, aparentemente el economista Saráchaga -que es quien tiene encomendado hacer el informe- lo pasó a la firma del señor Ministro. Hasta ayer esa era la situación. Por lo tanto, en breve estará llegando al Parlamento.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Quiero dejar constancia de que la Secretaría se ha preocupado sobre el particular.

**SEÑOR LONG.-** En primer lugar, agradezco al señor Presidente y a la señora Senadora Dalmás la preocupación por llevar adelante el tema.

En segundo término, deseo realizar algunas puntuaciones.

Advierto que dispongo de la misma información que se acaba de trasmitir, en el sentido de que el economista Saráchaga ya ha elaborado el informe, sin perjuicio de lo cual sé que se ha puesto a las órdenes para conversar sobre el tema, lo que tal vez podamos hacer en forma particular o grupal en los próximos días para ganar tiempo. Según entiendo, por lo que él me dijo, es un informe relativamente abierto, o sea, hace algunos comentarios, deja abiertas algunas posibilidades, por lo que seguramente va a requerir una cierta interacción para llegar a un punto de decisión.

En la sesión pasada acordamos que se recogerían las preguntas planteadas en esa oportunidad y que prepararíamos una especie de ayuda memoria con algunas posibles respuestas, que fue lo que efectivamente hicimos.

Antes de pasar a comentar algunas de esas posibles respuestas a las interrogantes planteadas, me gustaría realizar un comentario.

Días pasados tuve la visita del representante de ONUDI en el Uruguay y de un experto italiano, el ingeniero Favio Russo, porque ONUDI ha elegido, de entre un conjunto de países del mundo, a Uruguay para procurar impulsar un programa de consorcios de exportación. Esto fue una buena y feliz noticia. Ellos están trabajando con representantes del Ministerio de Industria, Energía y Minería de Uruguay porque, tanto en Italia como en España, tienen una gran

experiencia en materia de insumos. Además, la experiencia más reciente indica que una gran cantidad de países en vías de desarrollo está utilizando el mismo instrumento. Entonces, como ellos van a tener que enfrentar problemas similares a los nuestros, están interesados en promover la creación del consorcio de exportación en el Uruguay.

De esta manera, todo quedaría magníficamente instrumentado, porque tendríamos la pata que nos faltaba -aquella que no podemos proveer nosotros desde el Parlamento-, es decir, la de ayudar a las Cámaras a que convoquen a las MYPE, a la Cámara de Industrias del Uruguay y a la Unión de Exportadores a efectos de darles la asesoría necesaria para que esa experiencia tenga éxito en nuestro país. Reitero que esto es una feliz coincidencia, y si se logra poner en marcha esta iniciativa, la parte operativa y práctica contará con un apoyo importante.

A continuación, si no hay inconveniente, pasaríamos a analizar el texto del informe que preparamos. La primera pregunta acerca de si el consorcio es sólo para pequeñas y medianas empresas nosotros respondimos que, en un principio, ese era el origen de la ley. Una forma de establecer esto sería diciendo que están incluidas en la misma aquellas pequeñas y medianas empresas acorde a la definición del Decreto

Nº 54/992, reglamentario de la Ley Nº 16.201, que es la que establece los límites entre las micro, pequeñas y medianas empresas. Sin perjuicio de esto, aquí habría una disyuntiva porque nosotros podríamos limitar todo el instrumento del consorcio de exportación para micro, pequeñas y medianas empresas o dejarlo abierto y limitar sí los beneficios que están contemplados en el artículo 12. En este caso, habría que establecer que los beneficios corresponderán o se otorgarán a micro, pequeñas o medianas empresas. Esa sería una alternativa porque, de lo contrario, podría darse la situación de que hoy o mañana, en la medida en que los beneficios sean mayores -aunque en este proyecto son muy modestos-, alcanzarían a grandes empresas. Esto podría ser discutible, porque el espíritu de la iniciativa es fomentar la asociatividad entre micro, pequeñas y medianas empresas.

Aquí tendríamos una disyuntiva: limitar de pique todo el instrumento a las PYMES -o mejor dicho, para MIPYMES- o no hacerlo, dejando este aspecto abierto, pero sí limitar los beneficios.

La segunda pregunta consultaba sobre cuál es el ámbito de aplicación; si solamente abarca a empresas uruguayas o también incluye a empresas extranjeras. A este respecto debo decir que el texto del proyecto no discrimina entre empresas nacionales o extranjeras pero, obviamente -y es lo que dice a continuación-, para que se les conceda los beneficios que la ley contempla deberán tener su sede en el país y cumplir su principal actividad en el mismo. Esta precisión podría ser incluida en la reglamentación, siempre que no se prefiera incorporarla en el texto de la ley.

Cabe señalar que en el inciso final del artículo 12 se prevé el cese de dicho beneficio con respecto a los consorcios por cuyo intermedio no se haya realizado un mínimo de exportaciones desde el Uruguay. De esto se desprende que los consorciados deberán cumplir actividades en el país.

Por otra parte, dado que los beneficios legales refieren en su mayoría a exoneraciones de tributos generados por la actuación en el país o por la propiedad de activos situados en el mismo, tales beneficios en ningún caso podrían alcanzar a empresas que actúen exclusivamente fuera del país. Lo anterior no significa desconocer la conveniencia de promover la constitución de consorcios regionales de exportación. En efecto, podría pensarse en promover a nivel del MERCOSUR la creación de dicha figura que, siguiendo el modelo de las agrupaciones europeas de interés económico, permita realizar, sobre la base de estructuras regionales de cooperación empresarial, el abordaje conjunto de los mercados extrarregionales por empresas radicadas en distintos países del área. Pero este objetivo, muy compartible, queda fuera de los fines perseguidos en este proyecto de la ley porque pensamos que sería muy ambicioso plantearlo en este momento. En definitiva, la ley está pensada para empresas que tengan su asiento físico en el país y no para las que operen de manera principal o exclusiva en el exterior.

Hemos pensado una posible modificación que contemplara a aquellas empresas que operan fundamentalmente en el Uruguay pero que también realicen parte de su operación fuera del país. Esto lo recogimos de la ley vigente en Santa Fe -a la cual hizo alusión el señor Senador Saravia en la sesión pasada-, en la cual se establecen determinados criterios. Por ejemplo, en el caso de empresas cuyas actividades verifiquen una radicación parcial en el país, a los efectos de estar habilitadas para ser parte de la integración de un consorcio de exportación -de acuerdo a lo establecido en esta ley-, deberá cumplirse que su volumen de producción en el Uruguay represente al menos el 75% de su total. Esto es para abrir un poco el margen y dar cierta amplitud.

Reitero que existe algún antecedente de este tipo, incluso en la región. No se puede hablar todavía de un instituto que puede funcionar libremente en la región, pero al menos una empresa que funcione fundamentalmente aquí y que también lleve a cabo alguna operativa en algún país vecino podría caber dentro de esta situación.

En lo relativo a la pregunta 3, que planteaba si no hay demasiada amplitud en la descripción de las actividades del consorcio, se observaba lo siguiente. La descripción detallada de actividades que figura en la Exposición de Motivos es una mera enunciación de lo que los consorcios podrían hacer y no de lo que deberían hacer. Obviamente, se trata de una descripción muy amplia y, según ella, cada consorcio tomará los caminos que mejor le parezcan. Esta descripción que está dentro de la Exposición de Motivos no integra el texto normativo

En definitiva, sus actividades se circunscribirán a las posibilidades, necesidades y conveniencias específicas de los miembros de cada consorcio.

Con respecto a las modalidades de actuación que el proyecto menciona, debo decir que también se trata de un catálogo abierto de formas de actuación

que podrán ser adoptadas o no por el consorcio, siendo la intención que inspira el artículo respectivo, más que nada, la de indicar las diferentes opciones que se le abren en este aspecto.

La cuarta interrogante -que no queda clara en la versión taquigráfica o, al menos, nosotros no la entendimos con claridad- se refiere al cumplimiento del negocio jurídico y pregunta acerca de cómo se articula el hecho de habilitar la posibilidad de ser intermediario comercial por cuenta propia, siendo una sociedad de responsabilidad limitada y no teniendo, en consecuencia, responsabilidad personal. La respuesta, a grandes rasgos, es la siguiente. El intermediario comercial por cuenta propia sería el mismo consorcio que, obviamente, no se organiza como SRL sino -tal cual surge del proyecto de ley propuesto- como grupo de interés económico. En uno de los artículos de la iniciativa surge que la responsabilidad por las actividades del consorcio relativas a la intermediación, será solamente de éste y no de sus miembros, que pueden ser personas físicas o sociedades y, dentro de éstas, sociedades de responsabilidad limitada que, obviamente, se regirán por las normas específicas que regulan a este tipo societario, sin ninguna particularidad.

**SEÑOR FERNANDEZ HUIDOBRO.-** Quisiera saber qué significa, en este caso, la expresión "intermediario comercial por cuenta propia".

**SEÑOR LONG.-** Quiere decir que, independientemente de que las empresas que constituyen el consorcio pueden decidir a través de éste, el consorcio actúa como una persona jurídica propia. Incluso, según el proyecto de ley -y esto se asume en otras legislaciones- puede hacer hasta un máximo del 20% de las operaciones con terceros que no integren las propias empresas del consorcio. Un caso típico de actuación por cuenta propia puede ser la contratación de un embarque o de un técnico, incluyendo a una empresa que no es de las que conforman estrictamente el consorcio. Ahora bien; para que no se pierda la idea original, que es estimular a las propias empresas integrantes, se establece un tope del 20% que, en general, es el límite que existe en la legislación comparada.

Quiere decir que el consorcio actúa como una entidad independiente, con sus autoridades y su forma jurídica, y realiza negocios para el bien de sus asociados y el suyo propio de manera que funcione sanamente la organización.

Pasamos ahora a la quinta pregunta que dice: ¿cuáles son las medidas de promoción que el Poder Ejecutivo debería adoptar? ¿No es necesario direccionarlo de alguna manera? Al respecto, recuerdo que en el artículo 10 no se direccionaba sino que se establecían aspectos en forma genérica. Lo que sí se dispone es un plazo de sesenta días al Poder Ejecutivo simplemente para que, si comparte el espíritu del proyecto de ley, se transforme en realidad en un período breve. Sin embargo, como algunos colegas manifestaron el interés de direccionar esos posibles estímulos, preparamos una redacción que va en esa línea -esto podría modificar la propuesta establecida en el artículo 10- que dice así: "El Poder Ejecutivo promoverá la constitución y desarrollo de los

consorcios de exportación y adoptará las medidas necesarias para que los Ministerios con competencia en las materias relacionadas con el objeto de dichos consorcios, presten éstos la máxima colaboración y las mayores facilidades para el cumplimiento de sus cometidos". Luego, se agrega: "Dichas medidas incluirán al menos las siguientes: a) asistencia técnica, b) asistencia financiera en condiciones preferenciales, c) apoyo comercial, d) asistencia en la gestión." El último párrafo del artículo, que no se modifica, dice: "El Poder Ejecutivo establecerá la naturaleza y alcance de las mismas, dentro del plazo de sesenta días de la entrada en vigencia de la presente ley".

Los grandes capítulos que aquí se incluyen derivan de la experiencia que personalmente he recogido cuando actuamos en esto, un poco "a lo indio" o "a la uruguaya", sin el amparo de una normativa, pero a veces con buen suceso. En este sentido, observamos

que en mayor o menor medida, siempre están los mismos componentes.

En cuanto al apoyo técnico, el Poder Ejecutivo podría decir que el LATU o el INIA establecerán una línea de asesoramiento técnico específica para el consorcio de exportación.

En lo que hace a la asistencia técnica en condiciones preferenciales, es bueno reconocer un dato de la realidad. Me refiero a que un consorcio de exportación va a tener menos riesgo que cada una de las empresas tomadas en forma individual. En su oportunidad, eso lo habíamos conseguido de parte del Banco de la República para las empresas que tenían certificación de calidad. ¿Por qué? Porque la certificación de calidad no es obviamente una seguridad que baje el riesgo a cero, pero lo disminuye en algo. En esa ocasión, el Banco de la República había resuelto cobrar algunos puntos menos de interés a aquellas empresas que tuvieran una certificación de calidad. En la misma línea, podría pensarse en aplicar algunos puntos menos de interés en pesos para estos casos. Creo que se trata de una cosa coherente; no es una cuestión de voluntarismo ya que, por ejemplo, en algo se disminuye el riesgo en la medida en que existe todo este mecanismo de asociación.

El apoyo comercial apunta fundamentalmente al trato del Servicio Exterior, que todos sabemos que es muy heterogéneo en todo este tipo de iniciativas, máxime cuando se trata de empresas pequeñas. Hay casos que han sido muy bien atendidos y otros en los cuales el interés es prácticamente cero de parte de nuestras representaciones diplomáticas. Ahí habría que establecer una línea muy clara y decir que esto interesa al país.

Lo relativo a la asistencia a las gestiones también es importante.

Pasaría ahora a la pregunta número 6 sobre exoneración tributaria. Con mucha razón se dijo que esto requiere iniciativa del Poder Ejecutivo. Nosotros habíamos pensado que el Poder Ejecutivo pudiera hacer suya la redacción final del proyecto; a nuestro juicio, eso sería lo mejor, pero aquí hay colegas que tienen muchísima más experiencia que quien habla y podrán opinar al respecto. La otra alternativa que se nos ha planteado es expresar "Facúltase al Poder Ejecutivo a establecer determinados beneficios"...

**SEÑOR PRESIDENTE.-** El ex Senador Mallo decía que el Parlamento tiene que hacerlo, y a texto expreso.

**SEÑOR LONG.-** Como suele suceder en todos los casos, aquí también hay dos bibliotecas, pero sobre ese tema habría que adoptar una decisión. En esto sí creo que es muy importante la opinión del Poder Ejecutivo.

En la pregunta número 7 se planteaba que es necesario especificar qué tributos se pretende exonerar. La respuesta que dábamos consistía en que la redacción de este artículo fue tomada del artículo 19 de la Ley Nº 15.921 sobre Zonas Francas, cuyo texto no ha sido objeto de cuestionamientos hasta el presente. Por lo tanto, en nuestra opinión no habría problemas en que la exoneración sea genérica. De todas maneras, podría ser bueno consultar a un experto en Derecho Comercial o en Derecho Tributario. Obviamente, nosotros estuvimos buscando todos los impuestos y viendo cuáles podrían tener aplicación y cuáles no. Hay muchos que directamente no tienen aplicación en la materia, por lo que serían relativamente pocos los que quedarían comprendidos. No obstante, de esta forma no estaríamos entrando tanto en el detalle y dejaríamos el tema planteado de una manera más genérica.

**SEÑORA DALMAS.-** Si no me equivoco, va a haber una reforma tributaria.

**SEÑOR LONG.-** Exactamente; lo que ahora podamos establecer en detalle, quizás caiga en la obsolescencia el año que viene. Entonces, de repente es mejor plasmar algo en general, que igualmente es muy limitado, porque la figura de consorcio de exportación, por definición, no tiene mayores beneficios y no va a acumular patrimonio por tratarse de una especie de sociedad que se forma más que nada para ejecutar negocios. Los beneficios que podríamos prever, como por ejemplo el impuesto a las comisiones, refieren a algunas cosas que están vinculadas muy directamente a su acción.

No creo que haya aquí ninguna especie de filtración o penetración al tema tributario. De todas maneras, podríamos analizarlo con mayor detenimiento.

**SEÑOR ALFIE.-** Para entender un poco mejor, digamos que lo que se pretende es crear una figura en la que se una cierta cantidad de gente a la que, sola, le resulta muy difícil llevar esto adelante. Sería una empresa con su Directorio, sus asesores y demás y, básicamente, negociaría y colocaría su mercadería en el exterior.

El señor Senador plantea determinadas exoneraciones para esa figura específica como, por ejemplo, del Impuesto a las Comisiones. Personalmente, creo que si la empresa negocia en el exterior, tiene renta de fuente extranjera y no está gravada por el Impuesto a las Comisiones, porque tampoco lo está por el Impuesto a la Renta. De todas maneras, me gustaría consultar a alguien que esté más al tanto de este tema.

No entiendo de qué se quiere exonerar a esta empresa. ¿Las microempresas le van a vender la mercadería y ella la va a revender en el exterior, conservando la marca y demás, como decía en el proyecto, o la empresa, directamente, es un canalizador que vende en el exterior y este consorcio cobra una comisión? ¿Cómo está pensado?

**SEÑOR LONG.-** Quisiera hacer un par de comentarios previos. En primer lugar, efectivamente, ésta es una empresa independiente de las que la constituyen y, a su vez, cada una de ellas mantiene su propia operativa.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Tiene su propio patrimonio.

**SEÑOR LONG.-** Sí, por supuesto.

En segundo lugar, con respecto a las funciones que puede cumplir esta empresa, una de ellas es la colocación de productos en el exterior, pero puede ser, también, la contratación de un técnico para realizar un asesoramiento colectivo o la participación en una feria contratando algún stand. Es decir que realizaría diversas operaciones; no se trata sólo de la compra y la venta de los productos.

En cuanto a la otra parte de la pregunta, efectivamente, la idea es que esta organización compre, venda y cobre para cubrir sus gastos. Como no puede retirar su renta, su único sentido es que las empresas tengan la renta en la venta de los productos. Pero

tiene que cubrir sus gastos de funcionamiento. Va a tener algunos empleados y, ahí sí, está prevista una exoneración directa, que es el no pago del aporte patronal hasta cinco empleados, cantidad que parece suficiente para crear la estructura mínima de ese consorcio, y también se pensó en topear el valor del sueldo de cada uno.

**SEÑOR ALFIE.-** De hecho, muchas veces se comparten stands y se contratan técnicos, aunque no es lo más común en el Uruguay. Algo se intentó, pero las empresas privadas tampoco son muy proclives a hacer determinadas cosas.

De todas maneras, el señor Senador me está diciendo que la parte medular -de donde proviene la renta- es la venta del consorcio, que exporta o coloca los productos. Por lo tanto, pienso que lo fundamental es decir que se declara exportación la venta del consorcio para que no pague IVA. De lo contrario, empezamos con el juego de que el consorcio compra con IVA, tiene que hacer los certificados y todo el trámite para luego retrotraerse. Creo que ese sería el primer punto, más allá de que, luego, el Poder Ejecutivo pueda hacerle otra exoneración. Se podría declarar exportación la venta del consorcio, porque éste sólo puede vender al exterior y no internamente. Esa es la condición.

**SEÑOR LONG.-** Exactamente.

**SEÑOR ALFIE.-** Por lo tanto, lo que hay que decir es que la venta al consorcio se declara "exportación", como se declaran "exportaciones" las ventas de zonas francas, determinadas ventas del Aeropuerto y ciertas exportaciones de servicios que también se declararon como tales. De esa manera se evita todo el tramiterío y, automáticamente, se obtiene el ajuste del IVA, que es lo que siempre se trata de hacer para evitar costos.

**SEÑOR FERNANDEZ HUIDOBRO.-** En la primera pregunta se hace referencia a pequeñas y medianas empresas, mientras que aquí se expresa que ese es el espíritu de la norma. Creo que si no se dice explícitamente que se trata de pequeñas y medianas empresas, esto queda como algo indefinido.

**SEÑORA DALMAS.-** Lo que estamos tratando de hacer es de ayudar a que se asocien empresas uruguayas para poder exportar, dado que los gastos de promover la exportación, de realizarla y, sobre todo, de colocar esos productos en el exterior, son muy altos. Precisamente, señalé como ejemplo que conocía el tema de los vinos y los problemas que los pioneros en exportar este rubro tuvieron, ya que las empresas uruguayas no tienen, en general, mentalidad asociativa o colectiva y parece que les cuesta un poco asociarse. Se me ocurrió pensar, entonces -sólo para reflexionar sobre el tema-, que si la ley se limitaba a las pequeñas y medianas empresas podíamos estar acotando la posibilidad de que, en un consorcio, entrara una empresa de mayor porte -uruguaya o extranjera, con sede en nuestro país- y con más experiencia, que pudiera servir como locomotora para el propio consorcio. Luego se generó la preocupación de que si se trataba de empresas de mayor porte, de pronto no sería bueno que tuvieran los beneficios o, por lo menos, no todos ellos. En ese momento se propuso, por parte del señor Senador Long, un texto alternativo sobre los beneficios a obtener. De todos modos, considero que sería bueno no cerrar la posibilidad a empresas más grandes, que tienen en ese rubro un camino hecho y que podrían, consorciadas con otras, abrirles el camino. De pronto, es demasiado lírico lo que estoy pensando, pero se me ocurrió esa posibilidad.

**SEÑOR FERNANDEZ HUIDOBRO.-** Quiere decir que en la ley no figura expresamente que se trata sólo de pequeñas y medianas empresas.

**SEÑORA DALMAS.-** No, señor Senador.

**SEÑOR LONG.-** Habíamos preparado una redacción alternativa para el artículo 1º que, precisamente, sí establecía en el comienzo que deberían ser titulares de pequeñas y medianas empresas en actividad, según el artículo 8º de los decretos correspondientes. Esa sería una alternativa, es decir, que los limitáramos en el comienzo. La otra, sería que dejáramos abierta la posibilidad y que acotáramos los beneficios que sólo se aplicarían a pequeñas y medianas empresas de tal manera que, si las mismas fueran grandes según lo establece la legislación uruguaya -es decir, si alcanzaran más de U$S 5:000.000 de venta y más de cien empleados- no les serían aplicables. Pero, de todos modos, no se cierra la posibilidad. Lo que sí está establecido -y ello está bastante aceptado internacionalmente- es que la cuota de participación en el consorcio, aún de las empresas grandes, está relacionada con las chicas. Aunque hubiera una empresa grande que participara, tendría una cuota un poco mayor que la de la chica, pero hay un cierto tratamiento igualitario para ambas.

Hay países que, directamente, establecen que una empresa es un voto, es decir, tipo cooperativas, sin importar la cuota parte del importe. Esto puede ser demasiado por lo que acá se tomó una fórmula que, si bien no recuerdo exactamente, era algo así como que una empresa no puede ser más del doble de la otra, lo que hace que aun habiendo empresas grandes y chicas, el peso en la toma de decisiones esté bastante balanceado. De esta manera no se cerraría la puerta y sí tendríamos que limitar el artículo 12, en vez del 1º. Esta es una disyuntiva que tenemos abierta en la Mesa.

Me gustaría preguntarle al señor Senador Alfie si este tema de la declaración como exportaciones puede estar en la reglamentación o tendría que estar en la ley.

**SEÑOR ALFIE.-** Creo que tiene que estar en la ley porque si no estaría gravado por el I.V.A. Entonces, tiene que mencionarse expresamente por ley como una venta asimilada a exportaciones, ya que así se determina.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Eso facilita que aquellos que van a pedir la devolución lo hagan directamente y no a través del consorcio. Si fuera lo contrario se dificultaría porque habría que determinar la distribución y ver cuánto vendió cada uno, lo que se transformaría en un gran lío. Por ejemplo, si una persona aporta la mitad en un container y el resto un diez por ciento, el consorcio busca la renta y no se encarga del tema de los certificados relativos a la exportación.

Solicito al señor Senador Heber que ocupe la Presidencia porque debo retirarme.

(Ocupa la Presidencia el señor Senador Heber)

**SEÑOR FERNANDEZ HUIDOBRO.-** Quiero referirme a esto y a un tema que está más adelante -en la pregunta Nº 10- donde se habla del caso de una empresa grande que aporta al mercado. En esta pregunta ya estamos hablando de empresas grandes. Me imagino qué puede pasar en el caso de una empresa grande, extranjera, que le quiere comprar a cuarenta pequeños productores rurales todo el tomate que produzcan, haciendo un contrato por diez años pero, como no puede hacer un contrato con cada uno, les pide que formen un consorcio para que, de esa manera, la empresa contrate con el consorcio.

**SEÑOR LONG.-** Diría que ese es el corazón del proyecto: la búsqueda de oportunidades comunes de un conjunto de empresas. Con respecto a esto no hay ningún tipo de problemas. El asunto sería si esa empresa expresara que también quiere ser el comprador, que quiere ser parte del consorcio. Evidentemente, que este último caso no estaría previsto en la ley. Sí abarca a las empresas uruguayas o hasta podríamos abrir una ventana a aquellas que fundamentalmente estén operando en Uruguay; estas empresas se asocian y venden con una marca común. De hecho, hoy se hablaba de que Uruguay tiene una experiencia bastante interesante en la materia y, justamente, lo que le ha faltado es estabilidad, en parte, porque no hay marco jurídico, ni beneficios, etcétera. Acá hay grupos que han llegado a trabajar en conjunto pero han tenido problemas. En lo personal, creo que el problema también está en que en el Uruguay -aunque debe existir también en otros países- hay un espíritu muy individualista. Entonces, acá se intenta dar un elemento que permita que esto funcione.

**SEÑOR ALFIE.-** Conocemos experiencias de algunos empresarios uruguayos que se asociaron y colocaban directamente sus productos, prácticamente al minoreo, en Argentina y en Brasil. El fracaso se produjo porque al final, como en la mayoría de los casos, son pocos los que trabajan; había uno o dos empresarios que hacían todo y los demás dejaban que todo recayera sobre sus hombros. Recuerdo que cuando a uno de ellos -al que conozco, porque es el esposo de una amiga- le pregunté "¿por qué no pone una empresa con un gerente que haga las cosas?", su respuesta fue: "porque nadie quiere poner la plata".

Creo que es bueno que haya un marco jurídico que les permita hacer determinadas cosas. En aquel momento tenían la dificultad que yo planteaba del IVA; cada uno tenía que hacer el trámite de exportación, lo cual complica. Por otra parte, la consolidación de las cargas en los contenedores es algo complicado. Si hay alguien que las centralice, es mucho más fácil; pero esto requiere de gente que sepa de esto, que tenga experiencia en cargas, en cómo se llenan -es decir, a tantos pies- y cómo se saca carga de uno para poner en otro. Ese era uno de los problemas que tenía la persona que yo conozco, porque al final sólo una hacía el trabajo para todos los demás.

**SEÑOR LONG.-** Pasamos ahora a la pregunta 8, sobre los apoyos institucionales. Alguien comentó: "También deberían habilitarse los apoyos institucionales privados". Decíamos que entendemos que no es necesario establecerlo en la ley y que, obviamente, esos apoyos podrán ser gestionados y aun organizados por vía reglamentaria. También hablábamos de encomendar las tareas correspondientes a esa organización, la coordinación, al órgano de aplicación de esta ley, o simplemente dejar este tema a la iniciativa privada. No encontramos -de pronto a alguien se le ocurre- algo que podamos establecer en el sentido de que estimularan los apoyos privados. Sí podemos estimular los del Estado o los públicos no estatales.

En relación a la pregunta 9, referida a la disolución del consorcio: ¿no hay determinación de normas al respecto?, la respuesta es que no las hay en el texto, porque nos parecía que no era necesario en virtud de que existen las opciones que aquí se mencionan, que están previstas en la Ley Nº 16.060, de Sociedades, en la parte correspondiente a "disolución". La primera opción es atenerse a lo establecido en los artículos determinados para la disolución de las sociedades comerciales, 159 a 166, remisión hecha por el artículo 500. Salvo disposición expresa en el contrato o en este Capítulo, se aplicará lo dispuesto para las sociedades en general y para las colectivas en particular.

La segunda opción, también en aplicación del artículo 500, determinaría la posibilidad de fijación en el contrato de las causales y forma de disolución del consorcio. Es decir, cuando se hace el contrato del consorcio, establecer alguna forma particular. Por lo tanto, el tema de la disolución estaría bien cubierto.

La pregunta 10 refiere al artículo 1º, que ya comentamos. Concretamente, se pregunta si en la ley no hay ninguna previsión especial. Obviamente, tampoco está impedido; pero hay que tener un poco de cuidado en la redacción acerca de dónde acotamos lo de las micro, medianas y pequeñas empresas.

La pregunta 11 -que es muy delicada- dice: "¿qué pasa con la marca?". La respuesta sería: se aplican al respecto las normas vigentes sobre marcas. Las marcas pueden ser creadas o adquiridas y conservadas por separado por cada uno de los miembros del consorcio para identificar sus propios productos o servicios, con independencia de las marcas de los otros miembros, lo que no es excluyente de la creación de marcas colectivas expresamente previsto por la Ley Nº 17.011, artículos 38 y siguientes y Decreto-Reglamentario Nº 34/99 artículo 7 Bis del Convenio de París y el artículo 5º numeral 3º) del Protocolo de Armonización del MERCOSUR aprobado por la Ley Nº 17.052. Hay allí algún comentario más sobre las marcas colectivas. Aclaro que, como es obvio, esta no es materia de mi especialidad, pero sí he consultado a expertos en la materia.

Dado que se trataría de la utilización de las marcas en el comercio internacional, es importante tener en cuenta también las normas internacionales en la materia.

Si se aborda este tema, deberían asimismo contemplarse los demás aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio internacional. En pocas palabras, habría una serie de determinaciones sobre la marca y, tal vez, lo mejor sería dejarlo como está porque si no tendríamos que reglamentar un montón de cosas. Eventualmente se puede consultar a algún experto sobre el tema de las marcas para que nos brinde una visión complementaria.

Y en cuanto a la pregunta 12, relativa a si las empresas públicas pueden ser parte del consorcio, una respuesta general sería que por el principio de especialidad, las empresas públicas sólo pueden hacer lo que sus leyes orgánicas le permiten por el artículo 190 de la Constitución de la República. Para su participación en empresas privadas hay limitaciones como las fijadas por el artículo 188. Pero, además, si se restringe la participación en los consorcios a las MIPYMES, eso no sería viable. Si no se restringe, podría ser viable, siempre y cuando se cumplan las disposiciones constitucionales, y solamente quedarían exceptuadas de los beneficios, cosa que sería bastante lógica. Se podría dar algún caso; no es fácil tratándose de las empresas públicas. Y también puede darse con mayor facilidad en las públicas no estatales, ya que pueden integrar un consorcio para exportar, por ejemplo, un servicio. De hecho, en el LATU, obviamente no teníamos la forma de consorcio pero con otras empresas públicas y privadas muchas veces

trabajábamos en equipo, tratando de vender servicios, sobre todo, en América Latina y en algunos casos en Europa. Por lo tanto, se podría buscar alguna solución para esto, siempre y cuando no lo limitemos al artículo 1º.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Quien habla está en condiciones de votar el proyecto de ley en este momento pero me gustaría saber qué proposición tiene el señor Senador Long para el tratamiento del tema.

**SEÑOR LONG.-** Quizás podríamos mantener alguna reunión con el Ministerio de Economía y Finanzas en los próximos días, de manera de ganar tiempo y para que el planteo sea más acorde a las expectativas de la Comisión. También creo que valdría la pena invitar a algún experto en materia de consorcios.

Trataríamos de recoger en una nueva redacción la sugerencia del señor Senador Alfie, como así también los comentarios de los señores Senadores Fernández Huidobro y Dalmás, la cual presentaríamos en la próxima sesión de la Comisión. Antes podríamos tratar de reunirnos con el señor Ministro de Economía y Finanzas y, eventualmente, citar a alguien para la próxima sesión.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** ¿A quién sugiere?

**SEÑOR LONG.-** A la persona que más he consultado -la cual está mencionada en la exposición de motivos- es al doctor Eugenio Javier de Mello, quien es catedrático de Derecho Comercial y fue también Director de Comercio Exterior. Y es de las pocas personas que ha escrito regularmente sobre consorcio de exportación en estos últimos años.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Por lo tanto, se va a citar al doctor Eugenio Javier de Mello para que concurra a la próxima sesión de esta Comisión y los señores Senadores que estén gestionando el tema con el Ministerio de Economía y Finanzas, informarán a la Comisión los avances realizados.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 12 y 34 minutos)